

2024北交所万里行调研活动

太湖远大董事长俞丽琴：

创新驱动 引领线缆材料行业发展

在国内电线电缆行业中，太湖远大以其专注与创新脱颖而出。近日，由中国证券报联合北京证券交易所举办的“2024北交所万里行”调研活动走进太湖远大。太湖远大董事长俞丽琴在接受中国证券报记者采访时表示，公司将加快数智化转型步伐，做精做细、夯实能力，提升资产周转效率，优化产品结构，提高中国线缆用高分子材料在国际市场的认可度。

● 本报记者 罗京



太湖远大办公楼

公司供图

丽琴向记者表示。

2023年，公司“500kV超高压电缆用可交联聚乙烯绝缘料产业化”项目成功入选浙江省2023年度第一批尖兵计划项目。同时，该项目包含在公司IPO募投项目之中。俞丽琴表示，公司正在紧锣密鼓地推进该项目。实现高压及超高压线缆用高分子材料量产，将打破国外品牌的垄断地位，提升公司品牌的影响力，对公司的稳健发展形成有力支撑。

做大做强主业

2022年9月，太湖远大被认定为国家级专精特新“小巨人”企业。“我们对‘专精特新’的理解是：专注于自己擅长的产业或产品，持续精进、创新突破，为市场提供更多具有特定功能、满足特定需求的特色产品。”俞丽琴说。

在俞丽琴看来，只有“专”才能发现问题并找到正确的解决方法。同时，产品要有特点。以高分子材料为例，其产品形态特性随着应用场景不同而变化，在特殊环境下要确保正常工作。“精”则是在专注主业的基础上，产品更精细，管理更精益。“新”体现在中小企业对新事物、新观点、新方法、新技术吸纳速度快，同时组织架构响应快速高效，贴近市

场和客户。

“线缆产业整体发展成熟，增速有所放缓，企业之间的竞争相对透明与充分，但行业体量足够庞大。随着应用标准持续迭代，场景不断丰富，优质企业将迎来更广阔的发展空间。”俞丽琴表示。

未来，太湖远大将推进数智化改造，进一步做大做强主业。“借助北交所平台，公司的融资渠道得到拓宽。公司将以上市为契机，吸纳更多人才，加强团队建设，同时持续推进数字化、智能化改造，提升产品品质，确保产品质量的稳定性和一致性。”俞丽琴表示。

俞丽琴表示，未来公司将结合各个阶段的实际情况与长远发展战略，充分落实好分红规划，用好股权激励、员工持股计划、并购重组、股份回购等措施，持续提升企业价值。

推动产品升级

近年来，线缆用高分子材料市场竞争愈发激烈，同时大量新应用场景对线缆和材料提出了新的要求。在俞丽琴看来，未来，线缆用高分子材料的产品性能将更趋向于“高”和“特”，同时“环保”和“安全”成为产业发展的重要特征。

记者注意到，北京、上海等重点城市已

明确规定，大中型建筑或公共场所禁止使用某些品类的非环保电线电缆。在此背景下，线缆企业大力研发和推广环保产品，向上游采购原材料时会明确需满足相关环保指标。

“聚氯乙烯线缆材料难以满足环保要求，其发展受到制约。而聚乙烯材料和低烟无卤材料因其无毒性而得到大力发展。”俞丽琴表示，未来市场竞争将主要集中在高性能产品领域以及特种应用场景，提升产品性能、开发高端产品、实行差异化竞争、抢占细分市场，将逐渐成为行业发展主流。

太湖远大将紧盯行业发展趋势，推动产品升级，满足市场新的需求。“例如，在新能源汽车领域，随着普及率的提高和对续航里程、充电时间的要求提升，汽车用线缆市场将迎来增量。”俞丽琴说。

同时，太湖远大进一步加强国际合作，提高中国线缆用高分子材料在国际市场的认可度。“在线缆用高分子材料企业中，公司‘走出去’比较早。2024年1-6月，公司境外销售收入为9202.99万元，占营业收入比重为12.09%，产品主要销往土耳其、巴西、南非、巴基斯坦等地。”俞丽琴表示，公司将不断提升产品质量和服务水平，打造更具国际竞争力的产品。

铁拓机械总经理高岱乐：

深耕细分领域 构建差异化竞争优势

● 本报记者 罗京

铁拓机械成立于2004年，是一家集研发、生产、销售和服务为一体的沥青混合料搅拌设备及其配套设备的专业生产商。公司以卓越的技术和不懈的创新精神，在工程机械行业闯出了一番天地，被工信部认定为制造业单项冠军培育企业。

近日，由中国证券报联合北京证券交易所举办的“2024北交所万里行”调研活动走进铁拓机械。铁拓机械总经理高岱乐在接受中国证券报记者采访时表示：“上市后，公司加快了发展，同时内部治理更加规范，市场知名度和美誉度进一步提升。未来，公司将抓住新时代赋予工程机械行业的机遇，加速形成新质生产力，努力成为世界一流交通工程设备制造商。”

打造单项冠军

自成立以来，铁拓机械便聚焦沥青混合料搅拌设备以及废旧沥青路面材料的再生设备领域。彼时，沥青混合料搅拌设备施工的国家相关规范尚未颁布，公司凭借敏锐的市场洞察力和前瞻性的战略眼光，毅然投入大量经费开展相关研发。

高岱乐回忆：“2008年，国家相关规范正式颁布，公司产品契合行业发展需求，一下子就打开了市场。”我国地域辽阔，南方北方气候差异大，沥青混合料搅拌设备须满足多样化的工况要求。

“南方气温高，北方气温低，不同地区使用的沥青材料不同，对设备来说这是一个很大的挑战。”高岱乐向记者表示，“我们没有退缩，针对市场需求开发了不同功能的产品，满足各种工况要求。”

持续的研发投入为铁拓机械走向国际市场奠定了坚实基础。“一些中东客户找我们定制设备，我们快速响应形成定制化方案，产品既适应当地沙漠气候又具有成本优势。”高岱乐表示。

凭借着这份坚持和努力，铁拓机械进入了第一批“制造业单项冠军培育企业”名单。“这是对公司多年来的技术研发和创新成果的高度认可。”高岱乐表示。

聚焦细分领域

在竞争激烈的工程机械市场，铁拓机械如何脱颖而出？高岱乐认为，差异化定制是关键。

高岱乐告诉记者：“大型工程机械设备制造商虽然具备规模优势，但在沥青混合料搅拌设备领域，由于施工有就地取材的习惯，需要搅拌设备走定制化路线。而大型工程机械设备制造商往往采用批量生产方式，通过规模效应突出成本优势，这为专注于细分领域的专精特新企业留下了发展空间。”

铁拓机械组建强大的技术团队，并以博士后科研工作站作为研发后盾，致力于解决行业难题。

在环保方面，随着环保标准的不断提高，铁拓机械积极研发新技术，把沥青材料加热和废旧沥青材料再循环加热过程中产生的异味和烟雾进行高效处理。在智能化方面，公司实现了设备制造和客户使用过程中的数字化管理。

通过技术创新，铁拓机械在满足客户需求的同时提升了核心竞争力。高岱乐说：“我们坚持差异化竞争策略多年，通过参与不同地区的工程项目建设，沉淀了丰富的应用场景和案例，为未来开拓市场提供了有力支持。”

自今年3月上市以来，铁拓机械按照既定计划，启动了募投改扩建项目建设，同时储备了部分新产品研发项目。“登陆北交所后，我们明显感受到资金赋能企业进一步成长。目前，公司二期扩建项目正如火如荼地开展，预计春节前部分功能可以投入使用。”高岱乐告诉记者。

同时，公司内部管理、成本管理、风险控制、品牌影响力等多方位综合竞争力得到进一步提升。“上市公司是一张名片，彰显企业生产经营的规范性，成为产品品质的保障，提升了铁拓机械品牌的含金量，有利于公司进一步开拓市场。”高岱乐说。

走向更广阔市场

铁拓机械重视海外市场，并且取得了丰硕成果。截至目前，公司产品已销售至俄罗斯、泰国、印尼等全球60多个国家或地区，提高了中国沥青混合料搅拌设备在国际市场的知名度和美誉度。

“除了为客户提供优质的产品和高质量的服务，公司在海外市场取得佳绩还有多方面的原因。”高岱乐表示，首先，公司的地理区位优势明显。公司距厦门港较近，货物出口方便，为铁拓机械走向东南亚市场提供了便利条件。

其次，公司与海外客户建立了良好的伙伴关系。在海外市场开拓过程中，铁拓机械注重把自己的经验、技术向客户宣传推广。“我们不仅销售设备，还与客户一起解决他们在材料、标准和设备等方面遇到的问题，携手客户一起成长。”高岱乐说。

在走出去的过程中，铁拓机械也遇到一些挑战。高岱乐坦言：“CE认证是产品进入欧洲市场的通行证，认证过程需要较长时间。今年上半年，我们获得该认证，曾经的挑战如今成为我们的竞争优势。”

此外，高岱乐表示，一些海外地区对供应链本土化要求较高，这对铁拓机械来说也是一个挑战。“公司将凭借技术沉淀、海外市场开拓和差异化竞争优势，借助资本市场力量，走向更广阔的世界。”

以技术创新为引擎

万通液压：打造液压油缸领军企业

● 本报记者 张鹏飞

近日，由中国证券报联合北京证券交易所举办的“2024北交所万里行”调研活动走进万通液压。

作为北交所液压油缸领域第一股，万通液压凭借卓越的技术实力和前瞻性的战略布局，在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为行业领军企业。“坚持以技术研发为核心驱动力，这是公司持续发展和不断进步的源泉。”万通液压董事、副总经理、董秘王梦君近日在接受中国证券报记者采访时表示。

技术创新引领

万通液压自成立以来，始终坚持以技术创新作为企业发展的核心驱动力。公司专注于液压油缸及相关液压系统的研发与生产，产品线丰富多样，涵盖自卸车专用油缸、机械装备用缸以及油气弹簧三大类。公司在细分领域保持领先地位。

在王梦君看来，万通液压的核心竞争力主要体现在四个方面：持续的技术研发、严谨的质量管理体系、人才梯队的搭建以及优质的大客户战略。

在技术研发方面，万通液压拥有省级一流的技术研发平台，与北京理工大学、山东大学、浙江大学等多所知名高校开展深度合作，不断提升研发实力。“截至目前，公司已获得53项专利，其中包括11项发明专利，并荣获省级科技进步奖。”王梦君告诉记者，这些成果为公司产品提供了强大的技术支持，让公司在市场竞争中赢得了先机。

在质量管理体系方面，王梦君介绍，公司建立了数字化的质量管理体系，从原材料检测、入库，到产品生产、装配试验，再到最终出厂，每一个环节都进行严格的质量管理。“高标准的质量管理体系可以确保产品的高品质和可靠性，赢得了客户的广泛信赖。”人才是企业发展的基石。万通液压高度



万通液压的生产车间

本报记者 张鹏飞 摄

重视人才梯队的搭建，通过限制性股票激励等措施，激发员工的积极性和创造力。同时，公司注重多维度、多梯度培养人才，包括应届生培养和工匠精神的培养，为公司持续发展提供了有力的人才保障。

优质的大客户战略推动万通液压加快成长。公司与郑煤机集团、山东能源集团、中联重科、徐工集团、三一集团等行业巨头建立了长期稳定的合作关系，通过为这些优质客户提供高质量的产品和服务，公司不断汲取行业内的先进知识和经验，推动自身快速发展。“与优秀的人同行，成长会更快。”王梦君坦言。

推动多元化发展

在万通液压的众多产品中，油气弹簧无疑是一颗璀璨的明珠。油气弹簧是油气悬架

的弹性及减震核心部件，应用领域广泛。近年来，随着国内汽车市场的快速发展和消费者对汽车性能要求的不断提高，油气弹簧业务成为万通液压新的增长点。

王梦君介绍：“油气弹簧是一种集弹性元件和减震元件于一体的新型减震悬架产品，以气体作为弹性介质，以液体作为传动介质，通过气体的可压缩性和液体的不可压缩性实现减震和缓冲效果。”相比传统的钢板弹簧和空气弹簧，油气弹簧具有路面适应性强、固有频率低、侧倾刚度大等显著优势。

正是看中油气弹簧巨大的市场潜力，万通液压大力投入该产品的研发。经过不断的努力和创新，公司的油气弹簧产品已成功应用于非公路矿用自卸车、无人驾驶新能源宽体矿卡等车型上，受到市场青睐。“这些车型工作环境恶劣，对减震系统的要求极高。”王梦君向记者介